



DIVULGATION FINANCIERE ET TRANSITION AUX IAS-IFRS LE ROLE DU COMITE D'AUDIT ET DES AUDITEURS

Eric Demolli, Dominique Dufour

► To cite this version:

Eric Demolli, Dominique Dufour. DIVULGATION FINANCIERE ET TRANSITION AUX IAS-IFRS LE ROLE DU COMITE D'AUDIT ET DES AUDITEURS. La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, May 2009, Strasbourg, France. pp.CD ROM. halshs-00460633

HAL Id: halshs-00460633

<https://shs.hal.science/halshs-00460633>

Submitted on 1 Mar 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

DIVULGATION FINANCIERE ET TRANSITION AUX IAS-IFRS

LE ROLE DU COMITE D'AUDIT ET DES AUDITEURS

Eric DEMOLLI Maître de conférences Chercheur au CRIFP IAE de Nice Av Emile Henriot 06050 NICE Cedex demolli@unice.fr	Dominique DUFOUR Maître de conférences Chercheur au CRIFP IAE de Nice Av. Emile Henriot 06050 NICE Cedex domduf@wanadoo.fr
--	--

Le passage au nouveau référentiel IFRS a imposé aux sociétés concernées un important effort de communication. Cet article a pour objet d'une part d'étudier le contenu de l'information quantitative afférente aux impacts de la transition sur les comptes annuels et sur le tableau de flux émise à cette occasion et d'autre part de mettre en évidence une éventuelle influence des auditeurs dans la production ce contenu. Pour ce faire, nous avons élaboré un indice de divulgation dont l'objet est de mesurer l'information quantitative publiée relative à la transition en utilisant un échantillon de 109 entreprises cotées sur le marché de Paris d'Euronext au sein du compartiment Eurolist B. Nous nous sommes interrogés ensuite sur l'influence de la présence d'un comité d'audit et de l'identité de l'auditeur sur l'indice. Une influence statistiquement significative est mise en évidence sur l'échantillon étudié.

The progressive installation of the new accounting framework commonly called IAS-IFRS requires from the companies concerned a communication effort. The aim of this presentation is to study the quantitative information content related to the impact of the transition on annuals statements and cash-flow statement as well as the influence of the auditors. For this purpose we built an index of disclosure to describe the quantitative information published relating to the transition. Then we study the relations between this index and two characteristics of the company: the existence of an audit committee and the identity of the auditor. This study relies on a sample of 109 companies listed on the compartment Eurolist B of Euronext Paris.

Mots clés : IAS/IFRS, transition, divulgation financière, auditeur. **Keywords:** IAS/IFRS, first time adoption, accounting disclosure, auditor.

1. INTRODUCTION

Le basculement vers les nouvelles normes comptables appelées IFRS a ouvert une période de transition pendant laquelle les entreprises ont dû fournir une information comptable double : dans l'ancien référentiel (Normes comptables françaises) et dans le nouveau (Normes IFRS). L'AMF (Autorité des Marchés Financiers) a, par une recommandation, incité les sociétés à la délivrance d'une information détaillée permettant le rapprochement entre ces deux référentiels, il s'agissait donc de préciser les impacts de la transition sur les comptes établis en normes comptables françaises. L'objet de cette communication est d'étudier le contenu de l'information quantitative afférente aux impacts de la transition sur les comptes annuels et sur le tableau de flux ainsi que l'influence du comité d'audit et de l'auditeur sur cette divulgation.

A cette fin, nous avons élaboré un indice de divulgation ayant pour objet de décrire l'information quantitative publiée relative à la transition. Cet indice mesure l'information produite en matière de bilans, de comptes de résultat et enfin de tableau de flux. Nous avons quantifié l'information globale et l'information détaillée, celle-ci est afférente aux postes comptables affectés d'une part et aux normes IFRS qui les impactent d'autre part.

La présente étude vient en complément d'un travail présenté en 2007 au Congrès de l'AFC de Poitiers. Dans cette communication nous avons testé les causes de la divulgation en utilisant des déterminants traditionnellement mis en œuvre : taille, levier ainsi que propriété managériale. Les résultats obtenus ne s'étaient pas montrés statistiquement significatifs. Il nous est apparu intéressant de revenir sur cette question en retenant une perspective différente.

Nous avons conservé pour partie le cadre conceptuel de la théorie de l'agence appliquée à l'étude du gouvernement d'entreprise. Nous nous sommes cependant limités à une seule variable explicative : la présence d'un comité d'audit. Nous avons testé l'hypothèse que la présence d'un comité d'audit devait constituer une incitation à produire une information comptable plus large et dans l'espèce conduire à un score de divulgation plus élevé.

Ensuite, nous nous sommes posé la question de savoir si le cabinet d'audit pouvait exercer une influence sur le score de divulgation. Nous posons ici simplement l'hypothèse que l'auditeur peut exercer une influence sur le score sans préjuger de la nature de cette influence.

Cette étude est conduite sur un échantillon d'entreprises cotées sur le marché de Paris d'Euronext au sein du compartiment Eurolist B. Ce compartiment est constitué d'entreprises dont la capitalisation boursière est comprise entre 150 millions d'euros et 1 milliard d'euros. Il nous est apparu intéressant d'étudier ce compartiment pour deux raisons. La première est qu'il est moins fréquemment étudié que le compartiment A constitué d'entreprises de plus

grande taille appartenant à l'indice CAC40. La seconde, conséquence de la première, est que l'on peut penser que les comportements de ces entreprises sont plus différenciés que ceux du compartiment A dans la mesure où deux types principaux de sociétés y sont cotées : des sociétés dont le capital est dispersé et des sociétés dont le capital est très concentré entre les mains d'une même famille.

Les hypothèses testées sont validées sur l'échantillon étudié. Cette communication est construite de la manière suivante. En premier lieu, nous présentons le cadre réglementaire de la transition aux IFRS. Ce développement nous permet de détailler la Recommandation de l'AMF. Ensuite le cadre théorique de la divulgation est exposé ce qui nous permet de préciser les hypothèses qui seront testées. Le développement suivant est consacré à l'élaboration de l'indice de divulgation. Les données ainsi que la méthode statistique retenue sont ensuite examinées, enfin nous présentons et discutons les résultats.

2. LE CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA TRANSITION AUX IFRS

L'année 2005 est celle de l'application des IFRS par l'ensemble des groupes cotés européens. Le changement de référentiel comptable a été rendu obligatoire à compter du 1er janvier 2005 par le règlement (CE) 1606/2002 du 19 juillet 2002, s'appliquant aux comptes consolidés des sociétés européennes cotées sur un marché réglementé. Les groupes ont donc communiqué l'incidence du changement de référentiel sur leurs capitaux propres et sur leur résultat 2004.

2.1. Les normes IAS et les normes européennes

Les IAS (International Accounting Standards) sont des normes définies à l'origine par l'IASB (International Accounting Standards Board), organisme composé de toutes les organisations professionnelles membres de la Fédération internationale des comptables (IFAC). Leur objectif est d'harmoniser les réglementations nationales relatives à la présentation des états financiers.

Lors la réforme de 2001, l'IASCF (International Accounting Standards Committee Foundation) se substitue à l'IASB. L'IASCF est une fondation formée : d'une assemblée des administrateurs, les trustees ; d'un organisme de normalisation, l'IASB (International Accounting Standards Board) comptant 14 membres ; d'un comité consultatif de normalisation le SAC (Standard Advisory Council) de 30 membres et enfin d'un comité permanent d'interprétation des normes, l'IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Committee).

La législation de la communauté européenne en matière de comptabilité était fondée jusqu'en 2002 sur deux directives, textes d'application de l'article 54-3 du traité de Rome visant à rendre équivalentes les garanties exigées des sociétés dans les États membres, afin de protéger les intérêts des associés et des tiers. Il s'agit de la quatrième directive, de 1978

(78/660/CEE), relative aux comptes des sociétés individuelles, et la septième directive de 1983 (83/149/CEE), qui faisant obligation aux sociétés mères de publier des comptes consolidés et un rapport annuel sur la situation financière du groupe. Cependant les comptes des sociétés européennes élaborés selon ces directives ne satisfaisaient ni aux normes IAS, ni aux normes généralement considérées comme plus strictes de certains pays extracommunautaires, notamment les Etats-Unis et le Canada.

2.2. Le règlement européen du 16 juin 2002 sur l'application des normes comptables internationales

Ces directives européennes, jamais révisées depuis leur publication, n'étaient plus adaptées. La Commission Européenne plutôt que de les modifier, a choisi d'impliquer l'Union dans un processus d'harmonisation comptable internationale déjà largement engagée sous les auspices de l'IASB et de l'OICVM (Organisation Internationale des Commissions des Valeurs Mobilières). L'objectif de la "Nouvelle stratégie en matière d'harmonisation comptable" définie par la Commission en novembre 1995 est de faciliter les négociations transfrontières des valeurs mobilières, en garantissant un degré plus élevé de fiabilité, de transparence et de comparabilité des comptes des sociétés dans toute l'Union.

Le processus conduit au règlement du 16 juin 2002 (1606/2002) du Parlement et du Conseil européen relatif à l'application des normes comptables internationales. Lequel impose aux sociétés cotées et à leurs filiales l'obligation d'établir leurs comptes consolidés conformément aux normes IAS à partir de 2005. Au titre des arguments invoqués pour cette transition figure la volonté de « *réduire le coût de la collecte de capitaux pour les sociétés et de renforcer la compétitivité des entreprises de l'UE* ». Le règlement concerne quelques 7 000 sociétés cotées. Auparavant, on ne comptait que 275 sociétés de l'UE diffusant de l'information financière aux normes IAS/IFRS.

2.3. Avis du CESR ET recommandation de l'AMF

Le 19 juin 2003, l'IASB publie la première norme IFRS 1 "First-time Adoption of International Financial Reporting Standards" fixe la façon dont va s'opérer le changement de référentiel comptable, IFRS 1 impose de chiffres comparatifs présentés en normes locales et IAS/IFRS.

Le 30 décembre 2003, le CESR (Committee of European Securities Regulators), organisme européen regroupant l'ensemble des régulateurs boursiers des Etats membres, éditait ses recommandations définitives (réf. CESR/03-323e) qui imposent la publication d'information conformes à l'IFRS 1 selon des étapes précises correspondant aux publications des états financiers au titre de 2003, 2004 et de 2005. Il s'agit in fine de publier des comptes 2003 en normes locales, 2004 en normes locales et en normes IFRS, et 2005 en IFRS. L'AMF indique notamment à ce propos : « *En 2005 les entreprises prépareront leurs comptes consolidés selon les normes IFRS mais ne les publieront qu'en 2006. Ce n'est donc qu'en*

2006 que l'investisseur découvrira les états financiers annuels complets conformes aux normes IFRS. Or, compte tenu de l'obligation de présenter un exercice comparatif dans le même référentiel comptable, la date réelle de transition aux normes IFRS est le 1er janvier 2004 (premier jour de l'exercice fourni à titre de comparaison) » (AMF, 2005).

Dans une « Lettre adressée aux présidents des sociétés cotées sur Euronext-Paris, leur rappelant la recommandation sur l'information à fournir pendant la période de transition aux normes comptables internationales » en date du 2 juillet 2004, l'AMF recommande aux entreprises concernées par la transition de se conformer aux recommandations émises par le Comité des Régulateurs de Valeurs Mobilières (CESR) dans une note en date du 30 décembre 2003, à savoir publier :

- *« un rapprochement des capitaux propres en normes nationales et en normes IFRS à la date de transition (par exemple au 1er janvier 2004). Il peut prendre la forme d'un tableau à trois colonnes présentant un bilan d'ouverture synthétique en normes nationales, l'impact du passage aux normes IFRS et les données retraitées en référentiel IFRS. Ce tableau devra être accompagné d'une note explicative des effets pour chacune des lignes présentées ;*
- *un rapprochement des capitaux propres en normes nationales et en normes IFRS à la date de clôture de l'exercice (par exemple au 31 décembre 2004) reprenant le même format et le même niveau d'information que celui présenté à la date de transition ;*
- *un rapprochement du compte de résultat de la période en normes nationales et en normes IFRS, en reprenant le même format et le même niveau d'information ;*
- *une note explicative des principaux retraitements du tableau des flux de trésorerie de la période.».*

Pour permettre une information progressive du marché, l'AMF recommandait que l'incidence chiffrée de l'application des IFRS soit communiquée dès que l'information était complète et fiabilisée. Et le document ajoute « l'AMF encourage les émetteurs à faire preuve de pédagogie dans les explications données aux actionnaires et au marché pendant toute la période de transition » (AMF 2005). Cette présentation a pour objet l'analyse des informations émises par les entreprises concernées dans le but de satisfaire à la recommandation de l'AMF.

2.4. Recommandations de l'AMF et divulgation volontaire

L'AMF a été créée par une loi en date de 2003. Cette autorité résulte de la fusion de la COB (Commission des opérations de bourse) avec le CMF (Conseil des marchés financiers) et le Conseil de discipline de la gestion financière. Elle a pour missions de veiller :

- à la protection de l'épargne investie dans les instruments financiers et tout autre placement donnant lieu à appel public à l'épargne ;
- à l'information des investisseurs ;
- au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers.

La question qui nous intéresse ici est celle de la portée des recommandations qu'elle émet. Cette portée a été indiquée par l'AMF elle-même dans une publication de 2004. Il y est écrit :

« Destinées à guider les émetteurs dans la rédaction des documents de référence, (les recommandations) n'ont qu'un caractère interprétatif » (AMF, 2004 p 5).

L'AMF a demandé que les documents afférents à l'impact de la transition aux nouvelles normes soient audités dans le but d'assurer leur qualité. Dans le même temps, loisir est laissé à la société quant à l'étendue de l'information produite. Pour cette raison nous avons placé ce travail au sein de la problématique de la divulgation volontaire, celle-ci a pu être définie comme la divulgation d'une information allant au-delà de celle requise par la loi, les standards comptables et les normes des autorités de tutelle (Watson, Shrives et Marston, 2002, p 289).

3. CADRE THÉORIQUE ET LES HYPOTHÈSES TESTÉES

Divulguer volontairement signifie livrer plus d'information que les règles n'en imposent. La littérature consacrée à cette question est riche. La majorité des travaux aborde cette problématique en se plaçant dans le cadre d'une approche en termes d'asymétrie d'information, asymétrie entre ceux qui dirigent l'entreprise et ceux qui y investissent leurs capitaux. C'est dans cette perspective que se placent Healey et Papu en introduction de leur longue synthèse consacrée à cette question. Sur ce socle deux types de déterminants de la divulgation volontaire peuvent être mis en avant. Les premiers se situent dans la continuité de la théorie de l'agence et concernent ce qu'il est convenu d'appeler le gouvernement d'entreprise. Les caractéristiques de ce gouvernement sont supposées exercer une influence sur la nature de la divulgation volontaire. Le second type de déterminant privilégie les relations entre l'entreprise et son environnement financier. La divulgation s'interprète alors comme un signal envoyé au marché financier.

3.1. Les déterminants de la divulgation volontaire

Traditionnellement la littérature examine les déterminants de la divulgation en utilisant deux cadres conceptuels pour partie liés : le gouvernement d'entreprise d'une part et, la signalisation d'autre part.

3.1.1. Divulgation volontaire et gouvernement d'entreprise

La théorie de l'agence suggère que la séparation entre contrôle et propriété est susceptible d'engendrer des coûts (Jensen et Meckling, 1976). Plus cette séparation est forte et plus ces coûts sont potentiellement élevés (Fama et Jensen, 1983). La divulgation volontaire pourrait apparaître comme l'un des moyens permettant de réduire ces coûts (Labelle et Schatt, 2005).

Le rapport Bouton «Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées» en date de 2002 insiste sur la nécessité de la production d'une information abondante et transparente. La divulgation volontaire aurait dans ce cadre pour objet, de permettre aux actionnaires, par l'intermédiaire des analystes financiers et des agences de notation, de s'assurer de la loyauté des politiques mis en œuvre par les dirigeants (Lang, et Lundholm, 1993). Il serait donc permis d'anticiper une relation positive entre un gouvernement d'entreprise conduisant à des coûts d'agence élevé et la divulgation volontaire. La littérature financière a abondamment testé cette relation. Les indicateurs de gouvernement d'entreprise retenus concernent les caractéristiques de la structure de propriété ainsi que les caractéristiques du contrôle. Aux premières il est possible d'associer : la concentration du capital, la place de l'Etat dans le capital ou bien encore le poids de l'actionnariat familial. Aux secondes : la propriété managériale, la confusion des fonctions de Président et de Directeur Général, le poids des administrateurs externes ou bien encore l'existence d'un comité d'audit.

3.1.2. Divulgation volontaire et signalisation.

En introduction de leur survey, Healy et Palepu considèrent que la divulgation est un moyen de communiquer sur la performance et sur la gouvernance, moyen destiné aux investisseurs externes (Healey et Palepu, 2001). Cette représentation s'appuie sur l'idée que la divulgation est une réponse à l'asymétrie informationnelle qui règne sur le marché financier, les sociétés disposant d'une information supérieure à celle des investisseurs. Ce faisant, la société peut être tentée de divulguer des informations pour 5 raisons : faciliter des levées de fonds, élever le cours boursier, améliorer la liquidité du titre, réduire le risque de poursuites juridiques et enfin donner d'eux-mêmes une image de compétence. Une finalité commune aux trois premiers objectifs est la réduction du coût du capital de la société (Dumontier et Raffournier, 2002 ; Diamond et Verrecchia, 1990). Dans le même temps, cette divulgation est coûteuse, l'information doit en effet être construite et rendue publique.

L'information comptable est en effet une information produite et certifiée par des cabinets d'audit. Il est naturel de penser que les caractéristiques des cabinets peuvent exercer une influence sur la nature de l'information divulguée. L'hypothèse couramment retenue est que la divulgation est corrélée positivement avec la taille du cabinet d'audit retenu.

La question des destinataires de cette information doit aussi être examinée. Il est permis de penser que plus ils sont nombreux et plus leur avis compte pour l'entreprise, plus elle sera incitée à divulguer volontairement une information abondante. La littérature accorde donc de l'importance au nombre d'analystes financiers suivant l'entreprise ainsi qu'au poids de son endettement qui donne une idée de sa dépendance à l'égard de ses partenaires financiers.

3.2. Les résultats statistiques

Depuis les premières études datant du début des années 60, de nombreuses communications ont été consacrées aux déterminants de la divulgation volontaire. Certains articles présentés dans la bibliographie dressent des tableaux synthétiques des résultats des travaux statistiques, nous faisons référence aux travaux de Raffournier (1995), d’Ahmed et de Courtis (1999), de Watson et alii (2002) et enfin de Birt et alii (2006).

Les résultats ne sont pas homogènes. Il est néanmoins possible de faire ressortir quelques lignes de force :

- rôle positif de la taille, de l’endettement et de la dispersion du capital ;
- influence incertaine du secteur, de la taille du cabinet d’audit et de la rentabilité.

3.3. Les hypothèses testées

Notre travail se situe donc pour partie en marge des deux cadres couramment mis en œuvre pour étudier la divulgation. Nous nous inscrivons dans le premier en retenant l’hypothèse d’une influence de la présence d’un comité d’audit. Nous posons ainsi une première hypothèse.

Hypothèse 1. Il existe une relation positive entre la présence d’un comité d’audit et le score d’information

La présence d’un comité d’audit a pour objet d’améliorer la qualité de l’information comptable. Dans son rapport consacré au Gouvernement d’entreprise, l’OCDE écrit : « *La pratique consistant à choisir des auditeurs externes recommandés par un comité d’audit ou un organe équivalent du conseil d’administration et à imposer que les auditeurs externes soient nommés par ce comité/organe, ou directement par l’assemblée générale des actionnaires peut être considérée comme une bonne pratique dans la mesure où elle confirme sans ambiguïté que l’auditeur externe doit rendre compte aux actionnaires* » (OCDE, 2004, p 62). L’objet de cette étude est la divulgation relative à la transition en réponse à une Recommandation de l’AMF. Il est donc permis de penser que la présence d’un comité d’audit encouragera l’entreprise à interpréter extensivement une recommandation de ce type (Deli et Gillan, 2000). Il s’agit d’une hypothèse déjà retenue dans la littérature (Ho et Wong, 2001).

3.3.1. Le rôle de l’auditeur.

Nous avons retenu l’hypothèse que le cabinet d’audit retenu par l’entreprise pouvait avoir une influence sur le score de divulgation. L’hypothèse du rôle du cabinet d’audit dans la divulgation a déjà été retenue (Raffournier, 1995). Il existe un effet de réputation, les cabinets de grande taille ont tendance à justifier leur intervention en recommandant à l’entreprise la production d’une information extrêmement détaillée (Depoers, 2000). Ici la vision est

différente. Nous n'opposons pas grands et petits cabinets d'audit, nous retenons seulement l'hypothèse d'une influence de l'auditeur.

La seconde hypothèse s'énonce alors ainsi :

Hypothèse 2. Il existe une relation entre le cabinet d'audit de l'entreprise et le score d'information.

Evidemment il pourrait nous être reproché d'inscrire notre travail au sein de deux cadres conceptuels différents voire antagoniques. En effet, pour le premier la production d'une information comptable est guidée par des caractéristiques propres de l'entreprise qu'elles relèvent du gouvernement d'entreprise ou bien encore des relations de l'entreprise avec son environnement financier. C'est dans ce sens qu'il est permis de comprendre l'hypothèse 1.

L'hypothèse 2 est d'une autre nature. Elle considère qu'il existe une influence du cabinet d'audit sur le contenu de l'information produite. Cette hypothèse soulève des difficultés de deux natures. La première est qu'il existe un principe de non-immixtion de l'auditeur. En d'autres termes, l'auditeur ne produit pas l'information comptable. L'importance de l'auditeur dans la divulgation a pourtant déjà été notée. Il est certain qu'il est en mesure fournir un certain nombre de conseils à l'entreprise qu'il audite. Dans le cas d'espèce de la transition aux IFRS, certains cabinets d'audit – les cabinets de grande taille – se sont montrés très actifs, non seulement dans la phase d'élaboration des normes mais aussi postérieurement à cette phase en animant des séminaires de formation à la transition. Il est donc permis de penser qu'ils disposaient d'un bagage technique pour cette transition supérieur à celui des directions comptables chargés de la mettre en œuvre. La seconde difficulté tient au fait que poser cette hypothèse conduit à reconnaître l'existence d'une autonomie, relative sans doute, mais autonomie tout de même des auditeurs et donc de la comptabilité au regard des caractéristiques propres de l'entreprise. Il nous paraît que cette hypothèse peut être posée dans le cadre du contexte retenu. D'une part, il s'agit de divulgation volontaire et d'autre part, il s'agit d'un événement – la transition – unique. Ces deux caractéristiques réduisent la portée de l'information émise. Un premier travail présenté lors du Congrès de l'AFC en date de 2007 nous avait conduit à ne pas valider sur notre échantillon certaines hypothèses inscrites dans les deux cadres précités (Demolli et Dufour, 2007). Nous avons estimé intéressant de revenir sur cette question en retenant une approche différente. Certes il est possible de considérer que les enjeux de la divulgation que nous étudions ne revêtent pas une importance particulière. Il s'agit en effet de mesurer une quantité d'information émise dans un contexte particulier : une transition unique c'est-à-dire un événement appelé à ne plus se renouveler à brève échéance et pour lequel les utilisateurs de l'information financière ainsi que ses producteurs ne disposaient d'aucune expérience. C'est précisément pour ces raisons qu'il nous est apparu possible d'examiner cette divulgation en nous écartant pour partie de ces deux approches dominantes.

4. LA CONSTRUCTION D'UN INDICE DE DIVULGATION

4.1. La notion d'indice de divulgation

L'étude des caractéristiques de divulgation s'appuie sur l'élaboration d'un indice de divulgation. Pour ce qui concerne les rapports annuels, la grille la plus connue est celle de Botosan (Botosan, 1997). Cette grille est construite en comptant les informations de nature qualitatives et quantitatives émises (Ben Amar et Zéghal, 2006). L'objectif est de disposer d'un score global lui-même élaboré par sommation de scores partiels. Ce score global apparaît comme une note indiquant la quantité de l'information divulguée.

4.2. L'indice construit

A notre connaissance, aucune grille afférente à notre problématique n'a été construite. Sa construction a obéi à la logique suivante : décrire de la façon la plus précise la quantité d'information livrée par les sociétés.

L'indice est basé sur la disponibilité de certaines informations quantitatives. La présence ou l'absence d'une information est un fait aisé à observer et peu susceptible d'interprétation subjective. Nous avons ignoré les notes afférentes aux normes utilisées pour nous concentrer uniquement sur les impacts. Nous avons également ignoré la simplicité de l'accès à l'information ainsi que sa clarté. Nous n'avons pas tenu compte de la présence d'informations narratives dans les documents étudiés, nous nous sommes limités à la présence d'états de rapprochement conformément aux dispositions de la note AMF. Cet indice est donc non qualitatif.

Bien qu'elle ne soit pas prise en compte par notre indice, nous avons cependant observé des différences qualitatives importantes dans l'information relative à la transition, la forme de l'information n'est pas standardisée et la lecture ainsi que le traitement des informations ne sont pas toujours aisés. Certaines présentations sont claires et synthétiques, d'autres plus confuses. Au fil de la lecture de certains rapports apparaissent : des erreurs dans les totaux, des incohérences en matière comptable, un éclatement de l'information en de multiples sous-rubriques freinant une lecture synthétique.

Enfin, cet indice n'est pas élaboré en intégrant des pondérations, les informations prises en compte dans l'indice ont toutes le même poids.

L'indice est ainsi défini :

Libellé	Score
Impact global CAPITAUX PROPRES clôture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par poste CAPITAUX PROPRES clôture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par norme CAPITAUX PROPRES clôture	1 si disponible, 0 si absent
Impact global BILAN clôture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par poste BILAN clôture	1 si disponible, 0 si absent

Impact détaillé par norme BILAN clôture	1 si disponible, 0 si absent
Impact global CAPITAUX PROPRES ouverture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par poste CAPITAUX PROPRES ouverture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par norme CAPITAUX PROPRES ouverture	1 si disponible, 0 si absent
Impact global BILAN ouverture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par poste BILAN ouverture	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par norme BILAN ouverture	1 si disponible, 0 si absent
Impact global RÉSULTAT	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par poste RÉSULTAT	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par norme RÉSULTAT	1 si disponible, 0 si absent
Impact global FLUX DE TRÉSORERIE	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par poste FLUX DE TRÉSORERIE	1 si disponible, 0 si absent
Impact détaillé par norme FLUX DE TRÉSORERIE	1 si disponible, 0 si absent
SCORE TOTAL	Compris entre 0 et 18

Tableau 1 : Le score

5. LES TRAITEMENTS STATISTIQUES

Nous présentons tout d'abord les conditions de recueil des données, puis les variables explicatives et enfin la méthodologie retenue.

5.1. L'échantillon

La base de données est constituée d'entreprises du compartiment Eurolist B cotées à Paris. Nous avons retenu ce compartiment – qui comptait titres cotés au mois de Juin 2007 - car la littérature s'est principalement consacrée à ce jour à l'étude de la transition vers les IAS/IFRS des entreprises de grande taille. L'information relative à la transition a pris deux formes : rédaction d'un rapport spécial ou bien encore inclusion dans le rapport annuel. Ces rapports ont été collectés sur les sites Internet des sociétés cotées ou bien sur le site de l'AMF. Les informations de nature comptable ont toutes été extraites de ces rapports. L'échantillon final a été constitué de la manière suivante. D'une part les titres non représentatifs d'actions ont été exclus. Ensuite, les sociétés financières et de placement ont été ignorées. Enfin n'apparaissent pas dans l'échantillon les sociétés introduites postérieurement à 2005 ainsi que les sociétés ne présentant pas de comptes consolidés.

5.2. Les méthodes statistiques

Les méthodes statistiques choisies ont été retenues en tenant compte de la taille de l'échantillon disponible.

5.2.1. Comité d'audit et score

L'échantillon compte 109 entreprises, 53 d'entre elles ont un comité d'audit et 56 n'en ont pas. Nous avons recours ici à un test t de comparaison de moyennes parce que les tailles des deux sous échantillons apparaissent suffisantes. Nous avons précédé ce test d'un test de Levene d'égalité des variances.

5.2.2. Auditeur et score

Examiner cette influence soulève plusieurs difficultés. Notons tout d'abord que nous ne pouvons pas *a priori* en indiquer le sens. En d'autres termes, il est impossible de poser l'hypothèse que la présence d'un auditeur appartenant à un certain cabinet aura pour conséquence d'élever le score quand la présence d'un autre auditeur appartenant à un autre cabinet aura pour effet de le réduire. Nous testerons donc l'existence de différences significatives entre cabinets.

Il faut ensuite composer avec la taille de l'échantillon. Nous avons décidé de retenir 4 cabinets : KPMG, Deloitte, ErnstYoung, et PWC. Ces cabinets sont les plus présents au sein de l'échantillon. Lorsque deux cabinets parmi les quatre retenus étaient simultanément présents, nous avons retiré l'entreprise de l'échantillon. L'échantillon final s'élève à 66 entreprises.

Compte tenu de la petite taille des sous groupes de l'échantillon, nous utiliserons le test de Kruskal Wallis.

6. RÉSULTATS ET DISCUSSION

Nous présentons l'échantillon, les données, les résultats et avançons des éléments d'interprétation.

6.1. L'échantillon

La population de départ est le compartiment Eurolist B qui contenait initialement 195 sociétés à la date où nous avons entamé ce travail. Nous avons exclu de cette population : les banques, sociétés d'investissement et compagnies d'assurance, les sociétés n'ayant pas à établir des comptes consolidées, les sociétés introduites après la période de transition, les

sociétés ayant anticipé la transition et enfin les sociétés de droit étranger. La population ainsi réduite nous a permis de constituer une base d'échantillonnage comprenant 136 sociétés. Le fait que certaines informations soient manquantes conduit à un échantillon final comptant 109 sociétés.

6.2. Les scores

La distribution des scores de l'indice.

	Score global
N	109
Moyenne	12,42
Médiane	13
Ecart type	3,44
Q1	10
Q3	15
Maximum	18
Minimum	4

Tableau 2: Caractéristiques des scores

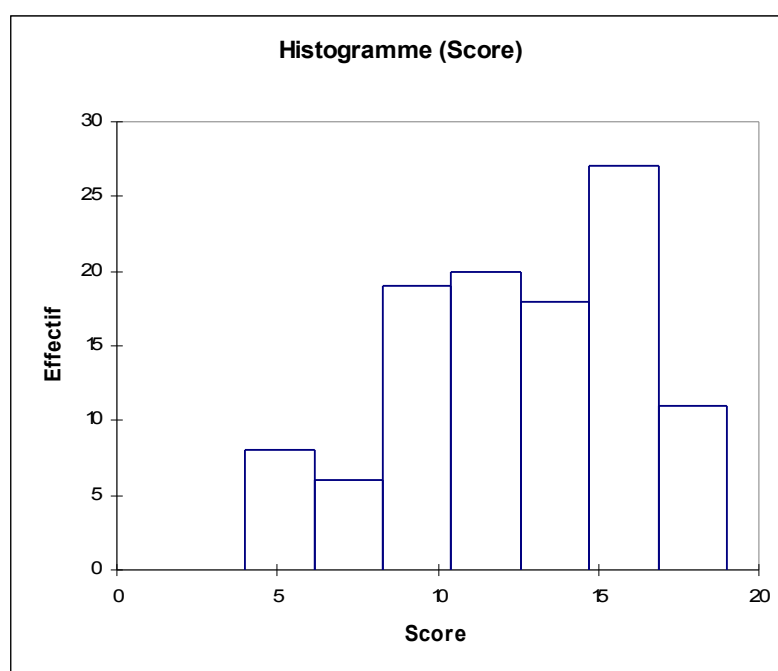


Tableau 3: Histogrammes des scores

Les tableaux précédents appellent les commentaires suivants :

- Niveau élevé du score moyen 12,42 sachant qu'il ne s'agissait que de satisfaire à une recommandation de l'AMF sans véritable force impérative. Donc, une société pouvait en effet, dans le cas d'une lecture *a minima* de la recommandation de l'AMF se contenter de présenter trois rapprochements entre valorisation en

Normes comptables françaises et en IFRS concernant les capitaux propres à l'ouverture, les capitaux propres à la clôture et enfin le résultat de l'exercice ce qui lui aurait valu un score de 3 ;

- Le mode s'élève à 15.

6.3. Scores et comité d'audit

La comparaison des moyennes peut être ainsi synthétisée :

Score	Comité	Moyenne	t	sig
Score global	Avec Comité d'audit (53 sociétés)	13,13	2,130	**
	Sans Comité d'audit (56 sociétés)	11,75		

** significativité au seuil de 5%

Tableau 4 Score et comité d'audit

Les résultats sont intéressants car ils montrent une influence positive de la présence d'un comité d'audit sur le score.

6.4. Score et auditeur

Nous présentons les caractéristiques des scores par cabinet.

Score	KPMG	Deloitte	Ernst	PWC
Moyenne	11,88	13,95	12,93	12,25
Mode	12,00	15,00	14,00	12,00
Médiane	15,00	15,00	15,00	10,00
Ecart type	3,88	2,80	3,13	2,34
Minimum	4,00	6,00	6,00	10,00
Maximum	18,00	18,00	16,00	18,00

Tableau 5 . Scores et auditeurs

Il apparaît des différences entre scores. Nous testons le caractère significatif de ces différences en utilisant le test de Kruskal Wallis.

N	66
Chi deux	10,97
ddl	3
Asymp. Sig.	0,012

Tableau 6 . Test sur les scores

L'hypothèse d'égalité entre scores doit être rejetée au seuil de 5%.

Nous testons ensuite l'égalité entre certaines caractéristiques des sociétés auditées par les cabinets étudiés. Ce second test a pour objet de faire apparaître d'éventuelles différences entre les sociétés dont les cabinets d'audit étudiés ont en charge la révision. Il s'agit pour nous de nous assurer que les clients des cabinets ne sont pas différents. Les quatre indicateurs retenus sont des indicateurs couramment utilisés dans la littérature consacrée à la divulgation

volontaire : la présence d'un Comité d'Audit, la Taille (ici le logarithme du total du bilan), le levier d'endettement défini ici comme le rapport (Dettes sur Capitaux propres) et enfin la propriété de l'actionnaire majoritaire (ici le pourcentage de capital détenu par l'actionnaire majoritaire).

	KPMG	Deloitte	Ernst	PWC
Nombre	23	16	15	12
Taille	5,40	5,58	5,49	5,57
Levier	0,65	0,63	0,61	0,63
Maj	0,47	0,36	0,47	0,46
Comité	0,43	0,75	0,60	0,25

Tableau 7 . Caractéristiques des entreprises auditées

Le résultat du test apparaît dans le tableau ci-dessous.

	Lev	T	Maj	Comité
Chi deux	0,853	0,956	2,410	7,938
ddl	3	3	3	3
Asymp. Sig.	0,837	0,812	0,492	0,047

Tableau 8 . Test de Kruskal Wallis sur Levier, Taille et Majorité et Test du Chi deux sur la présence d'un comité d'audit

Le tableau 8 ne permet pas de rejeter l'hypothèse statistique d'égalité entre taille, levier d'endettement et poids de l'actionnaire majoritaire entre les sociétés auditées par les cabinets étudiées. *A contrario* l'hypothèse d'égalité entre fréquences de la présence d'un comité d'audit doit être rejetée au seuil de 5%. Ce résultat soulève la question de la cause réelle de la différence entre scores par cabinets. Est-elle une conséquence directe des pratiques des cabinets ou bien indirecte de la présence d'un comité d'audit ? Il est d'ailleurs possible de renverser la perspective et de se poser la question suivante : le cabinet d'audit exerce-t-elle une influence sur la mise en place d'un comité d'audit ?

Hélas la taille des échantillons ne permet pas de procéder à un test permettant de discriminer entre les causes. Nous nous contenterons d'indiquer dans le tableau suivant certaines statistiques descriptives.

	Comité d'audit présent				Comité d'audit absent			
Score	KPMG	Deloitte	Ernst	PWC	KPMG	Deloitte	Ernst	PWC
Moyenne	11,40	15,00	13,44	13,67	11,31	13,50	12,17	11,78
Médiane	10,00	15,00	15,00	11,00	15,00	12,00	9,00	10,00
Mode	10,50	15,00	15,00	12,00	12,00	13,50	12,00	12,00
Ecart type	3,60	1,81	3,32	3,79	4,03	1,73	2,93	1,72
Minimum	6,00	12,00	6,00	11,00	4,00	12,00	9,00	10,00
Maximum	18,00	18,00	16,00	18,00	18,00	15,00	16,00	15,00

Tableau 9 . Scores, cabinets et comité d'audit

Le tableau 9 fournit plusieurs informations :

- Le score moyen est plus élevé quand il y a comité d'audit ;
- Pour la moyenne comme pour le mode, Deloitte est toujours l'auditeur auquel est associé le score le plus élevé et KPMG le plus faible. Les deux autres auditeurs ont des scores voisins pour la moyenne et égaux pour le mode ;
- Pour le minimum, les rangs sont identiques dans les deux contextes : avec comité d'audit et sans comité d'audit ;
- La dispersion n'est pas pour autant systématiquement plus faible dans le cas de la présence d'un comité d'audit.

6.5. Discussion

Les résultats des tests confirment les deux hypothèses posées.

La présence d'un comité d'audit exerce une influence positive sur le score. Ce résultat irait donc dans le sens de la préconisation du rapport Bouton : améliorer la qualité de l'information comptable émise. Ce constat est intéressant car il fait apparaître – dans le contexte de l'étude – que la mise en place d'un comité d'audit a un impact effectif sur l'information financière.

Il existe une relation entre le score et le cabinet d'audit.

Comment interpréter cet effet ? Plusieurs pistes sont ouvertes.

La première est celle de l'impact de la divulgation dans ce contexte. Il s'agit d'une information exceptionnelle, non cyclique contrairement à la majorité de l'information comptable. Elle est exceptionnelle car il s'agit d'un changement de référentiel comptable. Cette information a donc peut-être revêtu pour les directions des entreprises concernées une importance moindre que l'information annuelle régulière.

Ajoutons, et il s'agit d'une seconde piste que cette information a pour origine une simple recommandation de l'AMF. Une recommandation de ce type n'a pas l'impact d'une norme comptable. Ceci a peut-être incité les entreprises à laisser une certaine initiative à leurs comptables et aux conseils de leurs auditeurs au moment de son établissement.

Voilà qui conduit à une troisième direction. La transition s'est révélé être un processus complexe. Les services comptables n'y ont peut-être pas été toujours parfaitement préparés. Ils ont donc sans doute été conduits à s'appuyer sur les cabinets d'audit.

7. CONCLUSION

Le thème de la divulgation volontaire est extrêmement large et il faut remarquer que les conclusions des travaux statistiques ne sont pas homogènes pour des raisons tenant à la mesure de la divulgation retenue, à des différences dans la définition des variables

explicatives ou encore aux entreprises étudiées (Kamran et Courtis, 1999 ; Wallace, Naser et Mora, 1994).

Ce travail a fait apparaître un résultat attendu – au regard de la problématique du gouvernement d’entreprise - l’influence positive du comité d’audit.

Le second résultat – il existe une influence de l’auditeur sur le score – est plus original. Il est sans doute dû au rôle joué par les cabinets d’audit dans la formation des services comptables aux nouvelles normes.

Eléments de bibliographie

AHMED, K ET COURTIS J. (1999), « Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports : a meta-analysis ». *British Accounting Review* Vol 31, pp 35–61.

AMF (2005), Point d’actualité. Transition vers les normes IFRS », *Revue mensuelle de l’AMF*, n° 10, Janvier 2005, pp. 1-10.

AMF (2004), *Revue mensuelle de l’AMF*, n° 1, Mars 2004.

BEN AMAR W. et ZÉGHAL D. (2006), « La communication volontaire d’information par les entreprises en difficulté financière » 27ème Congrès de l’Association Francophone de Comptabilité, 10, 11 & 12 mai 2006, Tunis, Tunisie, 25 pages.

BIRT J., BILSON C., SMITH, T. et WHALEY R. (2006), « [Ownership, Competition, and Financial Disclosure](#) » *Australian Journal of Management*, Vol. 31, n° 2, p 235-263.

BOTOSAN C. A. (1997), « Disclosure Level and the Cost of Equity Capital », *The Accounting Review*, 72, Juillet, pp. 323-349.

BOUTON.P. (2002), Rapport du Groupe de Travail. AFEP – MEDEF “Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées” 25 pages.

DELI.D. et GILLAN. S. (2000), « On the demand for independent and active audit committees » *Journal of Corporate Finance*, Vol 6. pp. 427–445.

DEMOLLIE et DUFOUR.D (2007) « Divulgateur financière et transition aux ias-ifrs Contenu et déterminants » Communication au Congrès de L’AFC de Poitiers. 17 pages.

DEPOERS F. (2000), “A cost-benefit study of voluntary disclosure: some empirical evidence from French listed companies”, *The European Accounting Review*, Vol 9, n° 2, pp 245-263.

DIAMOND D et VERRECCHIA R. (1990), « Disclosure, liquidity, and the cost of capital », *Journal of Finance*, vol. 46, pp. 1325-1359.

DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B. (2002), “Accounting and capital markets: a survey of the European evidence” *The European Accounting Review*, Vol 11, n° 1, pp 119-151.

FAMA E.F. et JENSEN M.C., (1983), “Separation of ownership and control” *Journal of Law & Economics* Vol 26, pp. 301–325.

HEALY P. ET PALEPU K. (2001), “Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature” *Journal of Accounting and Economics* vol 31. pp 405–440.

HO. S. et WONG.K. (2001), « A study of the relationship between corporate governance structure and the extent of voluntary disclosure », *Journal of International Accounting Auditing and Taxation* », n° 10, pp 139-156.

JENSEN M. C. et MECKLING W. (1976), The theory of the firm: Managerial behavior, Agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* Vol 3, pp305–360.

KAMRAN A. et COURTIS J. (1999), « Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports : a meta-analysis », *British Accounting Review* (1999) 31, 35–61

LABELLE R. et SCHATT A. (2005), “ Structure de propriété et communication financière des entreprises françaises”, Cahier du FARGO n° 1050701. 34 pages.

LANG M. et LUNDHOLM R. (1993), «Cross-sectional determinants of analysts ratings of corporate disclosures », Journal of Accounting Research, Vol 31, pp 246–271.

OBSERVATOIRE DE LA COMMUNICATION FINANCIÈRE (2006), : Enquête sur l’information trimestrielle et les normes IFRS. Octobre 2006, 8 pages.

OCDE (2004). Principes de gouvernement d’entreprise de l’OCDE ; 77 pages

RAFFOURNIER B. (1995), « The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies » The European Accounting Review, vol 4, n° 2, pp 261-280.

WALLACE R, NASER K. ET MORA A. (1994),. ‘The Relationship between Comprehensiveness of Corporate Annual Reports and Firm Characteristics in Spain’, Accounting and Business Research, Vol. 25, n° 97, pp. 41–53.

WATSON A., SHRIVES P. et MARSTON C. (2002), « Voluntary disclosure of accounting Ratios in the UK », British Accounting Review Vol 34, pp 289-313.